
KULJETUSYRITYKSEN PERUSTAMINEN



Ammattikorkeakoulun opinnäytetyö

Logistiikan koulutusohjelma

Forssa, kevät 2011

Jani Lahti



Logistiikan koulutusohjelma
Forssa

Työn nimi Kuljetusyrityksen perustaminen

Tekijä Jani Lahti

Ohjaava opettaja Taisto Hirvonen

Hyväksytty _____._____.20____

Hyväksyjä

FORSSA
Logistiikan koulutusohjelma

Tekijä	Jani Lahti	Vuosi 2011
Työn nimi	Kuljetusyrityksen perustaminen	

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyön tarkoitus oli tehdä valmis suunnitelma oman kuljetusyrityksen perustamista varten.

Työ sisältää niin valmiin liiketoimintasuunnitelman, kuin myös kattavan raportoinnin ja ohjeistuksen oman yrityksen perustamiseen. Lisäksi työssä selvitetään kaikki tarvittava tieto nimenomaan kuljetusyrityksen perustamista varten. Tärkeä osa työtä on myös alihankinta ja kumppanuussuhteet, joita myös käsitellään kattavasti. Toimeksiantaja työllä oli tekijä itse, koska suunnitelmissa on perustaa oma kuljetusyritys heti, kun se on mahdollista.

Tässä työssä on hyödynnetty alan kirjallisuutta ja julkaisuja ja muuta ajan tasalla olevaa tietoa. Työssä on myös käytetty omaa tietoa ja taitoa kuljetusalalta ja sovellettu kaikkea tietoa yhdessä. Lisäksi tätä työtä varten haastateltiin erilaisia logistiikka-alan ammattilaisia aina itsenäisistä yrittäjistä suurien logistiikkayritysten toimihenkilöihin ja johtajiin asti.

Päätuloksena työssä selvisi, kuinka perustaa toimiva yritys ja mitä kaikkea pitää ottaa huomioon suunnitelmien edistyessä. Lisäksi selvisi, kuinka hyvällä suunnitelmalla voidaan uuden yrityksen tulevaisuus turvata pitkäksi-kin aikaa tulevaisuuteen.

Opinnäytetyötä voidaan käyttää apuna siinä vaiheessa, kun perustetaan oma yritys.

Avainsanat yrittäjyys, liiketoimintasuunnitelma, alihankinta, kumppanuussuhteet

Sivut 20 s, + liitteet 15 s.

FORSSA
Degree Programme in Logistics

Author	Jani Lahti	Year 2011
Subject of Bachelor's thesis	Starting a transport company	

ABSTRACT

The purpose of this thesis was to make a complete plan for starting up the author's own transport company.

The work includes both a finished business plan and comprehensive reporting as well as guidance to start a company. The study also explains all the necessary information specifically for the creation of a transport company. An important part of the work is also subcontracting and partnership relations, which is also dealt with thoroughly. Another purpose was to sponsor the author whose plan is to set up his own transport company as soon as possible.

In this work, domain literature, the Internet and other up-to-date information were used. In the work also the author's own knowledge and skills in the transport sector were used and all of the information was applied together. In addition to this work, a variety of logistics professionals like self-employed persons and large logistics companies' staff and managers were interviewed.

The main result of the work showed how to set up a company and what all it will take when you are making a business plan. In addition, it became clear how good plans will secure the new company's future for a long time into the future.

The author's plan is to use the present thesis as his help when starting his own business in the future.

Keywords enterprise, business plan, subcontracting, partnership

Pages 20 p + appendices 15 p.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
2	TAUSTA	2
3	YRITTÄJYYS	3
4	YRITYKSEN PERUSTAMINEN.....	3
4.1	Liiketoimintasuunnitelma.....	4
4.1.1	Yrityksen kuvaus ja toiminta.....	4
4.1.2	Kehityssuunnitelma	4
4.1.3	Markkinatilanne.....	4
4.1.4	Riskit.....	5
4.1.5	Asiakkaat	5
4.1.6	Talous ja rahoitus	6
4.2	Yritysmuodon valitseminen	6
4.2.1	Perustajien lukumäärä	7
4.2.2	Pääoman saatavuus ja tarve yritystä perustettaessa.....	7
4.2.3	Vastuu yrityksessä	7
4.2.4	Toiminnan joustavuus	8
4.2.5	Yrityksen jatkuvuus.....	8
4.2.6	Voitonjako ja tappion kattaminen	8
4.2.7	Verotus	9
4.3	Liikennelupa.....	9
4.3.1	Luvan hakeminen	10
4.3.2	Luvan saamisen edellytykset.....	10
4.3.3	Liikenneluvan peruuttaminen	10
4.4	Lupa- ja ilmoitusasiat	11
4.4.1	Yrityksen perustaminen.....	11
4.4.2	Perusilmoitus	11
4.4.3	Arvolisäverollisten rekisteri	11
4.4.4	YEL-vakuutus.....	12
4.4.5	Sosiaalivakuutusmaksut	12
4.4.6	Muut vakuutukset	13
4.4.7	Elinkeinolupa.....	13
4.5	Kirjanpito ja tuloverotus.....	14
4.5.1	Ammatinharjoittajan kirjanpito	14
4.5.2	Tuloverotus.....	14
5	ALIHANKINTA JA KUMPPAANUUSSUHTEET.....	15
5.1	Alihankinta	15
5.2	Kumppanuussuhteet	16
5.2.1	Outsourcing ja kumppanuussuhteet.....	16
5.2.2	Henkilösuhteet ja luottamus	16
6	HAASTATTELUJA.....	18
7	YHTEENVETO	20

LÄHTEET	21
---------------	----

Liite 1	Liiketoimintasuunnitelma
---------	--------------------------

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä käsitellään oman kuljetusyrityksen perustamista ja pääasiana alihankinta ja kumppanuussuhteita jotka ovat nykymaailmassa yhä tärkeämmässä osassa päivittäin.

Yrityksen perustaminen ei ole asia, joka hoidetaan helposti parin päivän aikana, vaan se on monivaiheinen prosessi, johon kuuluu niin yrittäjäksi oppimista, tarkkaa suunnittelua ja laskelmointia kuin myös erilaisten ilmoitusten täyttöä. Mainitut asiat ovat kaikki yhtä tärkeässä osassa yrityksen kuin yrityksen perustamista ja niitä kaikkia käsitellään tässä opinnäytetyössä.

Kun aihetta pohditaan tarkemmin ja mietitään nimenomaan kuljetusyrityksen perustamista, ovat vaiheet myös erilaiset ja huomioon täytyy ottaa monia muuttuvia seikkoja. Nykypäivänä erityisen tärkeässä asemassa on myös alihankinta- ja kumppanuussuhteet, joita tässä työssä myös tarkastellaan erittäin käytännönläheisesti.

Työssä käydään läpi koko skaala kuljetusyrityksen perustamisesta sen toimintavalmiuteen asti.

Omana henkilökohtaisena tavoitteena on perustaa kuljetusyritys ja toimia alihankkijana maan yhdelle suurimmalle kappaletavaratoimitusyritykselle. Tavoitteena on pikkuhiljaa laajentaa yritystä.

2 TAUSTA

Olen 22-vuotias logistiikkainsinööriopiskelija, jonka opinnot alkavat olla loppuillaan ja on aika alkaa miettiä tulevaisuuden valintoja. Yrittäjäyys on aina ollut lähellä minua. Koska lähisuvussa on useampikin yrittäjä, on yrittäjän arki myös sitä kautta tullut itselleni tutuksi.

Lyhyen urani aikana kokemusta on kertynyt erialaisissa ja kokoisissa kuljetusyrityksissä aina auton apupojasta, esimiestason tehtäviin saakka. Pääasiassa yritykset, joissa olen työskennellyt, ovat olleet kappaletavarakuljetukseen kohdistuneita pienyrityksiä, mutta mukana on myös ollut isoja yrityksiä.

Viimeisen vuoden olen kuitenkin työskennellyt 7 henkilön suuruudessa kuljetusyrityksessä ja nähnyt ja kokenut pienen kuljetusyrityksen arjen niin tavallisen jakokuskin silmin, kuin myös esimiehen ja yrityksen asioiden hoitajan silmin. Olen näin ollen itsekkin alkanut miettiä sitä yhä enemmän mahdollisena vaihtoehtona tulevaisuutta varten ja myös tätä ajatellen opinnäytetyötä aloin itseäni varten tekemään, jos joskus tulevaisuudessa tulen oman kuljetusyrityksen perustamaan.

3 YRITTÄJYYS

Suomessa on muutama erilainen yritysmuoto. Suuryritys on yli 250 henkilön yritys. Pk-yritys on alle 250 henkilön yritys, 50 - 249 henkilön yritykset ovat keskisuuria. Alle 50 työntekijän yritykset ovat pieniä ja alle 10 työntekijän yritykset mikroyrityksiä, jollainen omakin perustettava yritys tulee olemaan. (Yrittäjät n.d.)

Suomessa on kaikkiaan 320 682 yritystä Tilastokeskuksen mukaan. Jos maa-, metsä- ja kalatalous jätetään pois, yrityksiä on 263 759. Niistä alle 10 työntekijän yrityksiä on 246 331 eli 93,4 prosenttia. Pienyrityksiä on 14 468 (5,5 %), keskisuuria 2 334 (0,9 %) ja suuryrityksiä 608 (0,2 %). Pienet ja keskikokoiset (pk) yritykset ovat kansantaloudellemme tärkeitä, sillä suurin osa yrityksistämme ovat juuri tällaisia. Yritysten reilusta 1,4 miljoonasta (kokoaikaisesta) työntekijästä näissä yrityksissä työskentelee noin 863 000 työntekijää, mikä on 62 prosenttia koko yrityssektorin työntekijöistä. Yritysten 335 miljardin euron liikevaihdosta noin puolet syntyy pk-yrityksissä ja pk-sektorin osuus BKT:sta on reilu 40 prosenttia; Näiden yritysten merkitys on Suomelle tärkeä. (Yrittäjät n.d.)

Erityisesti pk-yritykset ovat lisänneet henkilöstöään viime vuosikymmenen puolivälistä. Uusista yrityksiin syntyneistä työpaikoista kolme neljästä on syntynyt pk-yrityksiin. Pienet yritykset ovat lisänneet henkilöstöään 62 prosentilla, keskisuuret 41 prosentilla ja mikroyrityksetkin 39 prosentilla, kun suurten yritysten henkilöstön lisäys on jäänyt 24 prosenttiin. Lisäksi täytyy ottaa huomioon, että yritykset siirtyvät kasvun myötä kokoluokasta toiseen. (Yrittäjät n.d.)

4 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Yrityksen perustaminen on monivaiheinen prosessi, jonka voidaan katsoa alkavan liikeideasta ja päättyvän liiketaloudellisesti kannattavaan ja toimivaan yritykseen.

Tärkein asia yrityksen perustamisessa on tahto ja usko perustaa oma yritys. Se on suurin edellytys ja panos yrityksen kivijalassa ja ilman sitä ei yritys tule todennäköisesti olemaan kovinkaan pitkäikäinen.

Omaa yritystä perustaessa pitää ottaa huomioon, että aika ja raha eivät ole sama asia lähellekään, kuin olla vieraalla töissä. Omaa yritystä pyörittäessään töissä ollaan 24 tuntia vuorokaudessa, 7 päivää viikossa ja 365 päivää vuodessa. Työ ja vapaa-aika kulkevat siis käsi kädessä.

4.1 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen on kansainvälinen toimintatapa. Ideana on kuvata yrityksen liiketoiminta, sen lähtökohdat ja tavoitteet. Liiketoimintasuunnitelma on tavallaan silta nykyhetkestä tulevaisuuteen. Kaiken kaikkiaan liiketoimintasuunnitelma on yrityksen juuret, josta yritys lähtee kasvamaan ja rakentumaan. (Holopainen & Levonen 2006.)

4.1.1 Yrityksen kuvaus ja toiminta

Liiketoimintasuunnitelman idea on kuvailla tarkasti yrityksen toimiala ja menetelmät, joilla se aikoo markkinoille tulla. Uuden yrityksen täytyy löytää jokin lisäarvoa tuottava idea, jotta yritys pystyy kilpailemaan jo alalla olevien yritysten kanssa. Kuljetusalalla kilpailijoita on todella paljon, joten jotenkin on erotuttava joukosta. Mikä on se keino, jolla yritys pystyy haastamaan kilpailijat ja saamaan asiakkaat ostamaan tuotteen tai palvelun juuri perustetusta yrityksestä. Juuri yrityksen kuvauksesta käy ilmi, mitkä asiat ovat idean menestyksen takana, sekä kohderyhmät, joita varten yritys perustetaan. Oma osaaminen on lähes aina idean menestystekijä, mutta jos yrittäjällä on erikoisosaamista, jota on vain vähän saatavilla (esim. käsityötaidot), voi hän päihittää kilpailijat tämän avulla. (Holopainen & Levonen 2006.)

4.1.2 Kehityssuunnitelma

Yritykselle pitää myös tehdä valmiiksi jonkinlainen kehityssuunnitelma, koska vain kehittyvillä yrityksillä on mahdollisuudet menestyä. Suunnitelman on hyvä olla noin 3 vuotta eteenpäin yrityksen perustamisesta, ja siinä määriteltäisiin ns. välitavoitteita yritykselle. Samoin siitä tulee ilmetä strategia, jolla noihin asetettuihin tavoitteisiin voidaan päästä. Tällainen kehityssuunnitelma ei pidä sisällään taloudellisia tavoitteita, kuten liikevaihto tai tulos, vaan menetelmiä, joilla tulosta saada. Näitä ovat mm. tuotekehitys, palvelukehitys, markkinointistrategia nyt ja tulevaisuudessa ja alihankinta ja kumppanuussuhteet. (Holopainen & Levonen 2006.)

4.1.3 Markkinatilanne

Markkinatilanne on pakko selvittää, jotta nähdään, onko omalle idealle todella tilaa markkinoilla. Oma idea perustaa kuljetusyritys on siinä mielessä hyvä, että kuljetusalan markkinoilla on aina tilaa uudelle yrittäjälle. Jotkin markkinat ovat niin täynnä kilpailijoita, että siellä ei ole uusilla yrittäjillä enää järkeviä onnistumisen edellytyksiä, esimerkkinä voisi olla parturikampaamot, ”joi-

ta välillä nousee kuin sieniä sateella ja talven tultua kuihtuvat pois”. Kilpailutilanteen lisäksi pitää yrityksen fyysinen sijainti normaalisti suunnitella tarkoin. Tässä tapauksessani taas se ei alussa ole välttämätön, sillä toimipaikkani on se jolle alihankintaa tehdään, näin ollen oman yritykseni sijainti voi aivan mainiosti olla esimerkiksi kotona, josta mennään työpaikalle. Hyvä ideakin toisaalta voi olla riippuvainen sijainnista, joka hyvin valittuna voi olla yrityksen kantava voima, sillä jos tulevaisuudessa yritys kasvaa ja autojen lukumäärää esimerkiksi kasvaa paljon, on oman yrityksen toimipaikan sijainti tärkeämpi ja pitäisi sijaita lähellä asiakasta, jolle teen töitä. Sijainti voi olla lähellä asiakasta tai ylipäänsä lähellä jotakin tärkeää tavarantoimittajaa tai toimeksiantajaa. (Holopainen & Levonen 2006.)

4.1.4 Riskit

Yrityksen kuin yrityksen perustamisessa ja pyörittämisessä on aina omat riskinsä, jotka pitää huomioida jo perustusvaiheessa. Riskienhallintasuunnitelma täytyy sisältyä myös liiketoimintasuunnitelmaan. Sen avulla voidaan miettiä kaikki ne riskitekijät, jotka perustettavaa tai jo pyörivää yritystä voivat uhata. Samalla määritellään myös se, miten riskit hallitaan ja hoidetaan. Tällä tavoin pystytään valmistautumaan takaiskuihin, joita uusi yritys saattaa kohdata tiensä varrella. Valmistautumalla niiden vaikutukset yritykselle eivät siten välttämättä ole liian dramaattiset ja pahat, vaan niistä voidaan suunnitelman mukaisesti selvittää. Esimerkiksi SWOT-analyysi on tähän hyvä ja toimivaksi todettu menetelmä. Siihen kuuluu määritellä niin yrityksen vahvuudet, kuin heikkoudet, mahdollisuudet sekä uhkatekijät. SWOT-analyysiin kannattaa todella panostaa, jotta kaikki faktat ja realiteetit on varmasti otettu huomioon. Voidaan odottaa vähemmän ikäviä yllätyksiä, kun toiminta on jo käynnistynyt ja pyörinyt. (Holopainen & Levonen 2006.)

4.1.5 Asiakkaat

Asiakkaat ovat tärkeimmässä osassa yritystä kuin yritystä, sillä he ovat ne, jotka lopulta maksavat palkkasi ja pitävät yrityksen hengissä. Ketkä ovat asiakkaasi ja mikä on heille tuotettava palvelu ja/ tai lisäarvo, joka saa asiakkaan ostamaan juuri sinun tuotteen tai palvelun? Se on tärkeä kysymys yritystä perustettaessa. Miten juuri minun yritys pystyy tuottamaan tuotteen tai palvelun siten, että asiakkaat haluavat ostaa sen minulta. Nykyistä toimintatapaa pitää vertailla objektiivisesti liiketoimintasuunnitelmassa, jotta siitä saadaan oikea kuva. Asiakkaita ja jopa eri yrityksiä voidaan haastatella, tai yrittää muulla tavoin tutkia ja selvittää, heidän suhtautumistaan juuri siihen tuotteeseen tai palveluun, jota itse tuotan. Toisin sanoen voidaan siis tehdä markkinatutkimus ja selvittää sitä kautta, onko omalle uudelle tuotteelleni tai palvelulleni kysyntää todellisilla ja nykyisillä markkinoilla. (Holopainen & Levonen 2006.)

4.1.6 Talous ja rahoitus

Holopaisen ja Levosen (2006) mukaan taloudelliset laskelmat ovat liiketoimintasuunnitelman viimeiset tosiseikat, jotka kertovat yrityksen oikeista mahdollisuuksista pärjätä markkinoilla, jonne se pyrkii, kuten omassa tapauksessani kappaletavara kuljetusalalle. Tuotteen tai palvelun hinnoittelu on oltava selvillä siten, että tiedetään tarkalleen mistä rahaa yrityksen kassaan tulee. Tärkeää on myös selvittää kassavirran mahdollinen jakautuminen eri tuotteiden tai palveluiden välillä, jos näitä on erilaisia. Näin voidaan eritellä oheistuotot varsinaisesta ydintuotosta ja samalla kohdistamaan niistä aiheutuvat kustannukset asianmukaisesti.

Yrityksen perustamisessa koituu aina kustannuksia, jotka ovat hankintoja / investointeja yritykseen. Perustamiseen kohdistuvista kustannuksista pitää tehdä investointilaskelma (sisältyy liiketoimintasuunnitelmaan), jotta ollaan selvillä kaikista mahdollisista kuluista, jotka yritykseen tulee kohdistumaan jo ennen sen toiminnan käynnistymistä. Investoinnit yhdessä ensimmäisten kuukausien käyttöpääoman kanssa, muodostavat pääoman tarpeen, jota tarvitaan yrityksen käynnistämiseen. Käyttöpääomaan täytyy laskea kaikki ne kulut, jotka yritykseen kohdistuvat laskettuna aikana. Käyttöpääoman kartoituksen tarkoitus on turvata yrityksen käynnistysvaiheen toiminta ennen, kuin tulo-rahoitusta edes syntyy.

Yritykselle pitää tehdä myös tuloslaskelma niillä luvuilla, jotka aikaisemmissa laskelmissa ovat tulleet, sekä oletetuilla muilla mahdollisilla kustannuksilla. Samoin yrityksen tulee tehdä kannattavuuslaskelma seuraaville tuleville lähivuosille. Lukuina käytetään niitä todellisia lukuja, jotka tässä vaiheessa ovat jo tiedossa. Lisäksi voidaan tulevien vuosien osalta hyödyntää aikaisempia tehtyjä kehityssuunnitelmia, joita mukaillen voidaan laskea tulevien vuosien arvoja.

Viimeinen vaihe on tehdä rahoitussuunnitelma, josta selviää oman pääoman sekä vieraan pääoman osuus (esimerkiksi pankin osuus). Vieraan pääoman osalta vielä eriteltynä ne tahot, josta rahoitusta on tarkoitus hakea, luoton määrä, luottoaika, korko, sekä takaisinmaksusuunnitelma. Takaisinmaksu suunnitelma on tärkeä joka usein myös sisältyy liiketoimintasuunnitelmaan, kuten omassakin tapauksessani.

4.2 Yritysmuodon valitseminen

Minkäänlaista valmista mallia ei ole siihen, että mikä yritysmuoto tulisi valita. Jokaisessa tapauksessa on erikseen tutkittava ja mietittävä, että mikä on sopivin ja tarkoituksellisin yritysmuoto juuri kyseiseen yritykseen. Yritysmuodon valitsemiseen vaikuttaa monet eri seikat. (Yrittäjät n.d.)

4.2.1 Perustajien lukumäärä

Yksin yritettäessä mahdollisia yritysmuotoja on ns. yhden miehen osakeyhtiö ja yksityinen elinkeinonharjoittaja. Omassa yrityksessäni kyseessä olisi juuri yksityinen elinkeinonharjoittaja. Yksityisenä elinkeinonharjoittajana voi Suomessa toimia luonnollinen henkilö, kuka asuu Euroopan talousalueella. Etan ulkopuolella asuva henkilö tarvitsee yrityksen perustamiseen Patentti- ja rekisterihallituksen luvan. (Yrittäjät n.d.)

4.2.2 Pääoman saatavuus ja tarve yritystä perustettaessa

Toiminnan laatu ja laajuus määrää pääoman tarpeen toimintaa aloitettaessa. Toisaalta jo yrityksen juridinen perustaminen vaatii pääomaa, joko rahaa tai apporttina muuta omaisuutta. (Yrittäjät n.d.)

Avoin yhtiö voidaan perustaa ilman rahallista panosta, yhtiömiehiltä riittää työpanos. (Yrittäjät n.d.)

Kommandiittiyhtiössä äänettömältä yhtiömieheltä vaaditaan rahallinen panos. Kommandiittiyhtiön vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää työpanos. (Yrittäjät n.d.)

Yksityisen osakeyhtiön vähimmäispääoma on 2 500 euroa ja julkisen osakeyhtiön 80 000 euroa, mikä täytyy olla maksettuna yhtiön tilillä ennen kuin osakeyhtiö ilmoitetaan rekisteröitäväksi kaupparekisteriin. Osuuskunnassa ei ole minimiosuuspääomaa. (Yrittäjät n.d.)

4.2.3 Vastuu yrityksessä

Yksityinen liikkeen- tai ammatinharjoittaja sekä avoimen yhtiön yhtiömies ja kommandiittiyhtiön vastuunalainen yhtiömies vastaavat henkilökohtaisesti koko omaisuudellaan yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista. Esimerkiksi yrityksen mennessä konkurssiin on yrittäjän oma omaisuus myös panoksena. Osakeyhtiössä osakkaan ja osuuskunnassa jäsenen vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomapanokseen, tästä syystä osakeyhtiötä suositetaan, jos hankintoja ja rahallista menetystä voi yrityksen konkurssiin ajautuessa esiintyä, esim. autot, toimitilat ym. Tästä syystä omakin yritys tulee ehkä olemaan osakeyhtiö. Toisaalta toiminimellä kaikki yrityksen omaisuus olisi omaani, joten asiaa tulee miettiä tarkasti. (Yrittäjät n.d.)

4.2.4 Toiminnan joustavuus

Yksityinen elinkeinonharjoittaja tekee päätökset itse ja vastaa niistä henkilökohtaisella omaisuudellaan. Avoimen yhtiön yhtiömiehet ja kommandiittiyhtiön yhtiömiehet käyttävät päätösvaltaa joko yksin tai yhdessä. Osakeyhtiötä ja osuuskuntaa edustaa hallitus, joka päättää asioista. Päivittäisiä juoksevia asioita hoitamaan voidaan sekä henkilöyhtiöissä, osakeyhtiössä että osuuskunnassa valita toimitusjohtaja. Omassa yrityksessäni olisin itse toimitusjohtaja ja vastaisin kaikista asioista, mukaan lukien juoksevat asiat. (Yrittäjät n.d.)

4.2.5 Yrityksen jatkuvuus

Yrittäjän kuollessa yksityisen elinkeinonharjoittajan toiminta on kaikkein haavoittuvinta. Henkilöyhtiössä yhtiömiehen osuus voidaan luovuttaa, jos siitä on yhtiösopimuksessa sovittu tai muut yhtiömiehet siihen suostuvat. Osakeyhtiössä ei osakkaiden vaihtuminen vaikuta yrityksen olemassaoloon. Osuuskunnan jäsenyyttä ei voi myydä mutta osuuskunnan myynti on mahdollista, jos jäsenten kesken saadaan riittävä yksimielisyys. (Yrittäjät n.d.)

4.2.6 Voitonjako ja tappion kattaminen

Yksityisessä toiminimessä elinkeinonharjoittaja saa voitot itselleen mutta vastaa myös syntyvistä tappioista. Avoimessa yhtiössä voitot ja tappiot jaetaan yhtiömiesten kesken laissa tai yhtiösopimuksessa määrättyllä tavalla. (Yrittäjät n.d.)

Kommandiittiyhtiössä äänettömälle yhtiömiehelle maksetaan ensin yhtiösopimuksessa määrätty voitto-osuus tilikauden alkaessa maksettuna olleelle panokselle. Tämän jälkeen vastuunalaiset yhtiömiehet jakavat voiton yhtiösopimuksessa sovittujen säännösten mukaisesti. Äänetön yhtiömiestä ei osallistu mahdollisten tappioiden kattamiseen. (Yrittäjät n.d.)

Osakeyhtiössä osakkaille maksetaan osinkoa, johon voidaan käyttää enintään viimeksi kuluneelta tilikaudelta vahvistetun taseen mukainen voitto ja yhtiön muu vapaa oma pääoma. Jos yhtiö on tuottanut tilikaudella tappiota tai yhtiöllä on tappiota aikaisemmilta tilikausilta, tappiot on ensin vähennettävä edellä mainituista eristä. Yhtiön sidottua omaa pääomaa ei voida käyttää voitonjakoon. (Yrittäjät n.d.)

Osuuskunnan tarkoituksena ei ole hankkia jäsenilleen voittoa vaan tarjota jäsenilleen palveluja. Osuuskunnan tuottamasta voitosta maksetaan osuuskuntaan sijoitetulle pääomalle vain rajoitettu korvaus. Voitto eli ylijäämä

voidaan jakaa ylijäämän palautuksena sen mukaan, kun jäsenet ovat käyttäneet osuuskunnan palveluja, osuuspääoman korkona tai muulla säännöissä määrättyllä tavalla. Työosuuskunnissa jäsenelle voidaan maksaa lisäpalkkaa. (Yrittäjät n.d.)

4.2.7 Verotus

Eri yritysmuotoja kohdellaan verotuksessa eri tavoin. Yritysmuodon valinnan kannalta merkitystä on ennen kaikkea välittömillä veroilla. Tärkeimmät välittömät verot ovat valtiolle maksettava tulovero sekä kunnalle tulojen perusteella maksettava kunnallisvero. Yritysmuotoon kohdistuvaa verorasitusta selvittäessä on yrityksen verorasituksen lisäksi otettava huomioon omistajan verorasitus. Näiden yhteisvaikutus ratkaisee verotuksellisesti edullisimman yritysmuodon. (Vero n.d.)

4.3 Liikennelupa

Liikennelupa on lupa, jota tarvitaan aina korvausta vastaan suoritettavasta tavarankuljetuksesta. (Skal n.d.)

Voimassa oleva liikennelupa on edellytys luvanvaraisessa tavaraliikenteessä liikennöimiselle. Luvanvaraista tavaraliikenteen harjoittamista säätelee kaupallisista tavarankuljetuksista tiellä annettu laki. (Skal n.d.)

Liikennelupalajeja ovat yhteisölupa, kotimaan liikennelupa ja liikenne-traktorilupa. Uusille luvanhakijoille myönnetään joko yhteisölupia tai liikenne-traktorilupia. Aikaisemmin käytössä olleita kotimaan lupia myönnetään nykyisille luvanhaltijoille lupia uusittaessa tai kalustoa lisättäessä. Uusia lupia saadakseen on liikennöitsijällä oltava todistus tarpeellisesta katteesta useammalle autolle. Tällaisen todistuksen voi kirjoittaa esimerkiksi kirjanpitäjä. (Skal n.d.)

Suomessa myönnetty yhteisölupa oikeuttaa luvanvaraisen tavaraliikenteen harjoittamiseen kotimaassa ja ulkomailla Ahvenanmaan maakuntaa lukuun ottamatta. Sisäisen liikenteen harjoittaminen Ahvenanmaalla edellyttää Ahvenanmaan maakuntahallituksen myöntämää liikennelupaa. Kotimaan liikennelupa oikeuttaa luvanvaraisen tavaraliikenteen harjoittamiseen kotimaassa Ahvenanmaan maakuntaa lukuun ottamatta. (Skal n.d.)

Kaupallisista tavarankuljetuksista tiellä säädetyn lain nojalla 7 §:n mukaisissa tapauksissa lupaa ei tarvita. Edelliseen perustuen liikennelupaa ei tarvita mm. suoritettaessa tavarankuljetusta enintään 2 000 kilon kokonaisuutensa omaavalla ajoneuvolla tai ajoneuvoyhdistelmällä. (Skal n.d.)

4.3.1 Luvan hakeminen

Yhteisöluvan, kotimaan liikenneluvan ja liikennetraktoriluvan myöntävät Suomessa ainoastaan Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset. (Skal n.d.)

Liikennelupaa haetaan hakijan kotipaikan ELY-keskukselta. Lupahakemus tulee tehdä kirjallisesti hakijan kotipaikkakunnan ELY-keskukseen. Lupa myönnetään viideksi vuodeksi kerrallaan. Lupa tulee uusida ennen sen viimeistä voimassaolopäivää. (Skal n.d.)

Liikennelupahakemukseen tulee liittää oikeaksi todistettu jäljennös ammattitaitovaatimusten täyttämistä osoittavista todistuksista (ensimmäistä kertaa haettaessa) sekä enintään kolme kuukautta aikaisemmin myönnetty alkuperäinen selvitys riittävästä taloudellisista voimavaroista. (Skal n.d.)

4.3.2 Luvan saamisen edellytykset

Liikenneluvan hakijan tulee olla: hyvämaineinen, joka on saanut ammattitaidostaan Ajoneuvohallintokeskuksen myöntämän todistuksen (todistus todistaa hakijan omaavan ammattipätevyysdirektiivin mukaiset tiedot ja taidot), lisäksi on oltava oikeustoimikelpoinen ja vakavarainen henkilö. (Skal n.d.)

4.3.3 Liikenneluvan peruuttaminen

Lupaviranomainen voi peruuttaa liikenneluvan joko kokonaan tai määräajaksi, jos luvanhaltija ei täytä enää liikenneluvan saamisen edellytyksiä tai jos liikenteen harjoittamisessa on ilmennyt rikkomuksia. (Skal n.d.)

Luvanhaltijalle voidaan antaa vähäisten rikkomusten vuoksi myös luvan peruuttamisen sijasta myös kirjallinen varoitus mikäli luvan haltijan rikkomukset tai rikokset ovat vähäisiä (tällaisia ovat esimerkiksi liikennesakot, jos liikennöitsijä menettää ajokortin esimerkiksi ylinopeussakkojen takia, niin todennäköisesti hän myös menettää liikenneluvat, joko määräajaisesti tai jopa pysyvästi). (Skal n.d.)

4.4 Lupa- ja ilmoitusasiat

4.4.1 Yrityksen perustaminen

Yritystä perustettaessa tulee täyttää erilaisia ilmoituksia, selvityksiä ja rekisteröitymisiä, joiden kaikkien tulee olla kunnossa ennen yritystoiminnan aloittamista. Alla mainitut asiakirjat kuuluvat kaikille yhtiömuodoille, paitsi kirjallinen sopimus yhtiön perustamisesta. Toiminimeä perustettaessa ei tällaista vaadita lainkaan. Kirjallisen sopimuksen muodoissa on eroja, jotka riippuvat yhtiömuodoista. Osakeyhtiössä on perustamiskirja, yhtiöjärjestys, perustamiskokouksen pöytäkirja sekä hallituksen kokouksen pöytäkirja, jossa on valittu hallituksen puheenjohtaja sekä toimitusjohtaja. Avoimessa yhtiössä sekä kommandiittiyhtiössä riittää yhtiösopimus, joka on vastuunalaisten yhtiömiesten allekirjoittama.

4.4.2 Perusilmoitus

Perusilmoitus kaupparekisteriin on ilmoitus joka kuuluu kaikille yrityksille yhtiömuodosta riippumatta. Perusilmoitus pitää olla postitettuna ennen toiminnan aloittamista Patentti- ja rekisterihallitukselle. Yhtiömuodosta riippuen Patentti- ja rekisterihallitus perii erisuuruiset käsittelymaksut, jotka ovat toiminimellä 75 €, avoimessa yhtiössä sekä kommandiittiyhtiössä käsittelykulut ovat 180 €, osuuskunnassa 350 € sekä osake-yhtiössä 350 € + jokaisesta aputoiminimestä 75 € / kpl. (Haastattelut 2011)

4.4.3 Arvonlisäverollisten rekisteri

Arvonlisäverollisia ovat liiketoimintaa harjoittavat, eli tavaroiden ja palveluiden myyjät. Arvonlisäverovelvollista liiketoimintaa harjoittavan on tehtävä ennen toiminnan aloittamista kirjallinen ilmoitus verohallintoon ja näin ollen ilmoituksen perusteella yritys merkitään arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Perustamisilmoitus on syytä antaa myös silloin, kun yrittäjä on epävarma arvonlisäverovelvollisuudestaan. Yrityksen ei kuitenkaan tarvitse ilmoittautua arvonlisäverovelvolliseksi, jos sen liikevaihto on tilikaudessaan enintään 8500,00 euroa. (Vero n.d.)

Arvonlisäveroa koskevat valvontatiedot on annettava kuukausittain valvontailmoituksella, koko siltä ajalta, jonka yritys on arvonlisäverovelvollisten rekisterissä. (Vero n.d.)

4.4.4 YEL-vakuutus

YEL-vakuutus on ainoa pakollinen vakuutus, joka koskee kaikkia yrittäjiä. Rajoittavana tekijänä voi olla yrittäjän ikä, jos se ylittää 65 vuotta tai on alle 18 vuotta. Vuosityötuloihin on määritelty myös ala- ja ylärajat, jotka vuonna 2010 ovat 6 775,60 € / 153 875 €. (YEL) Vakuutukseen piiriin kuuluvat toiminimellä työskentelevät, yhtiömiehet avoimesta yhtiöstä, vastuunalaiset yhtiömiehet kommandiittiyhtiöstä sekä osakeyhtiössä se osakas, jonka hallussa on yli 50 % yhtiön osakkeista tai äänivallasta. pelkkä yrityksen omistaminen ei siis velvoita vakuuttamista. Ensimmäistä kertaa yrittäjäksi ryhtyvä henkilö saa neljän vuoden ajan YEL-vakuutuksesta 25 % alennuksen. Vuonna 2010 alle 53 vuotiaan alkavan yrittäjän YEL-maksu on 15,9 % ja tätä vanhempien 16,8 %. Alkavan yrittäjän alennetun YEL-maksun voi saada, jos ensimmäinen jakso yrittäjänä on kestänyt alle 48 kuukautta. (Ilmarinen n.d.)

4.4.5 Sosiaalivakuutusmaksut

18–67-vuotiaasta työntekijästä maksetaan sosiaalivakuutusmaksu, jos ansio on vähintään 52,49 €/kk. (Ilmarinen n.d.)

TyEL-maksu (sopimustyönantaja) vuonna 2011.

Vuoden 2009 palkkasumma	2011 %
• alle 1 788 000 €	22,5 %
• 1 788 000–28 608 000 €	22,5–23,0 %
• yli 28 608 000 €	23,0 %

Tilapäinen 0–0,5 %:n alennus (työttömyysmaksun ylijäämän palautus) on otettu maksuprosentissa huomioon. Maksua voi lisäksi alentaa asiakashyvitys, keskimäärin 0,4 %. Kun palkkasumma on yli 1 788 000 €, maksuun vaikuttavat myös yrityksen omat työkyvyttömyys- ja työttömyyseläkkeet. (Ilmarinen n.d.)

Tilapäisen työnantajan TyEL-maksu	23,0 %
• ei vakinaista työntekijää ja 6 kk:n palkkasumma alle 7 518 €	

Työntekijän eläkemaksu	
• alle 53-vuotias työntekijä	4,7 %
• 53 iän täyttämistä seuraavan kuukauden alusta	6,0 %

Kaikki maksut peritään työnantajalta, joka vastaavasti perii työntekijän osuuden hänen palkastaan. (Ilmarinen n.d.)

4.4.6 Muut vakuutukset

Lakisääteisen tapaturmavakuutuksen maksu määräytyy palkkojen ja työn riskin mukaan. Tapaturma vakuutusta hoitavat tapaturmavakuutusyhtiöt. Maksu vaihtelee välillä 0,3-8,0 %. (Ilmarinen n.d.)

Tapaturmavakuutusyhtiö perii työttömyysvakuutusmaksut tapaturmavakuutusmaksun yhteydessä ja tilittää ne Työttömyysvakuutusrahastolle. Maksulla rahoitetaan mm. työntekijöiden työttömyysturvanansiopäivärahoja. Maksua ei peritä alle 17-vuotiaista eikä yli 65-vuotiaista työntekijöistä. (Ilmarinen n.d.)

- työnantajan maksu palkkasummaan 1 879 500 € saakka 0,80 % ja 1 879 500 € ylittävältä osalta 3,20 %.
 - valtion liikelaitokset palkkasummaan 1 879 500 € saakka 0,80 % ja 1 879 500 € ylittävältä osalta 2,05 %.
 - palkansaajan maksu on 0,60 %.
 - työnantajan maksu osaomistajasta on 0,80 %.
 - osaomistajan maksu on 0,20 %.
 - Ryhmähenkivakuutusmaksu on keskimäärin 0,071 %.
- (Ilmarinen n.d.)

4.4.7 Elinkeinolupa

Elinkeinoharjoittajan ei tarvitse tehdä toiminnastaan mitään kirjallista sopimusta. Elinkeinovapauden periaatteisiin kuuluu myös, ettei EU-kansalaiselta yleensä vaadita erillistä elinkeinolupaa tai ilmoitusta. Määrättyjen elinkeinojen harjoittamiselle voidaan kuitenkin lainsäädännössä asettaa rajoituksia. Tällaisiin elinkeinoihin liittyy esimerkiksi turva-, terveys- ja talousriskejä. Näitä elinkeinoja kutsutaankin erityissäännellyiksi elinkeinoiksi. Luvan tai erityisen ilmoituksenvaraisia elinkeinoja ovat elinkeinolain mukaan esimerkiksi:

- ajoneuvojen katsastustoiminta
- taksi-, tavara ja joukkoliikenne
- alkoholijuomien valmistus, maahantuonti ja tukkumyynti
- lääkkeiden valmistus, maahantuonti ja myynti
- perintätoiminta (Ilmarinen n.d.)

Näin ollen itsekkin joudun elinkeinoluvan hankkimaan kuljetusyritystä varten.

4.5 Kirjanpito ja tuloverotus

Kaikki liike- tai ammattitoiminnan harjoittajat ovat kirjanpitolain mukaan kirjanpitovelvollisia. Yrityksen verotus perustuu suurissa määrin luotettavaan kirjanpitoon. Myös aronlisäveroa maksetaan yrityksen myyntitulojen perusteella ja yrityksen tuloveroa kirjanpidon osoittamasta tuloksesta. Verotuksen näkökulmasta katsoen yksi kirjanpidon tehtävistä on yrityksen ja sen omistajan rahavirtojen erillään pitäminen. Veroviranomaisten lisäksi myös muut viranomaiset, esimerkiksi avustusten ja tukien myöntäjät käyttävät kirjanpidon tietoja yritystä koskevien päätösten tukena. (Vero n.d.)

4.5.1 Ammatinharjoittajan kirjanpito

Ammatinharjoittaja saa harjoittaa yhdenkertaista kirjanpitoa. Yrittäjän tulee merkitä kirjanpitoonsa maksetut menot, korot ja verot, sekä saadut tulot, samoin kuin tavaroiden ja palvelusten oma käyttö. Tasetta ei tarvita, mutta ammatinharjoittajan on liitettävä tilipäätökseensä luettelot mm. ammattia varten hankitusta vaihto-omaisuudesta, pysyvistä vastaavista (käyttöomaisuudesta), saamisista ja veloista, sekä varauksista. Yhdenkertainen kirjanpito on pääpiirteissään vain yrityksen tulojen ja menojen kuvaaja. (Vero n.d.)

4.5.2 Tuloverotus

Lähtökohtaisesti yrityksen verotettava tulo muodostuu verovuoden tuottojen ja kulujen erotuksesta, eli yrityksen verovuoden voitoista. Yrityksen vero-ilmoituslomake sisältää tuloverolaskelman, jossa tuotot ja kulut ilmoitetaan sekä kirjanpidon mukaisina, että sen mukaan, ovatko ne veronalaisia tai verotuksessa vähennyskelpoisia. Veronalaisia ovat mm. elinkeinotoiminnassa rahana tai rahanarvoisena etuutena saadut tulot. Sen sijaan vähennyskelpoisia ovat esimerkiksi elinkeinotoiminnassa tulon hankkimisesta tai säilyttämisestä johtuneet menot ja menetykset. (Vero n.d.)

Yrittäjän kaikki ansiotulot lasketaan yhteen ja näin ollen ansiotulo on progressiivinen. Tulonhankkimistoimintaa harjoittavan henkilön (toiminta ei ole elinkeinotoimintaa) verotuksen oleellinen ero elinkeinotoiminnan harjoittajan verotukseen nähden on, että vain elinkeinotoiminnan tulo jaetaan yrityksen nettovarallisuuden perusteella pääomatuloon ja ansiotuloon. (Vero n.d.)

5 ALIHANKINTA JA KUMPPAANUUSSUHTEET

5.1 Alihankinta

Alihankkija (tai aliurakoitsija) on henkilö tai useimmissa tapauksessa yhtiö, joka on sitoutunut toteuttamaan urakkasopimuksen mukaisen työn, materiaalin tai muun sopimukseen sisälletyn asian, mutta joka ei ole tehnyt sopimusta suoraan tilaajan kanssa vaan yhden tai useamman välikäden kautta. Tilaaajan ja alihankkijan välikätenä voi olla pääurakoitsijan lisäksi yksi tai useampi muu alihankkija. Oma yrityksenikin tulee toimimaan alihankkijan alihankkijana ja kyseessä on myös tärkeä kumppanuussuhde. Alihankinta (tai aliurakointi) on vastaavasti pääurakoitsijan tai toisen aliurakoitsijan eteenpäin myymä työ-, materiaali-, tai muu sopimuksen mukainen tilaus.

Yksinkertaisimmillaan aliurakointi on pääurakoitsijan sopimusta vastaan vaatima työ, joka päättyy tilaajalle joko suoraan tai pääurakoitsijan kautta. Alihankinta voi kattaa myös monihaaraisen useita suunnittelijoita, valmistajia ja asentajia vaativan verkoston, joka on tyypillistä etenkin suurien tilausten kuten suurien rakennusten, lentokoneiden, laivojen, avaruusalusten ja muiden suurien tai monimutkaisten rakennelmien toteuttamisessa. Omassa yrityksessähän kyse on kappaletavaran toimituksesta pääkaupunkiseudulla. Alihankinta voi sisältää alkuperäisen tilauksen vaatiman työn kokonaisuudessaan tai vain osittain, riippuen tilanteesta.

Alihankinnan tarkoituksena on jakaa kokonaistyömäärää eri alojen osaajille, vähentää kustannuksia hyödyntämällä kilpailuttamista, sekä jakaa tilauksen toteuttamiseen liittyvää vastuuta ja riskitekijöitä eri alihankkijoille. Omalla alallani (kappaletavara kuljetusyritys) kilpailu on todella kovaa, joten on tärkeää pitää kumppanuussuhteet ja suhteet muutenkin hyvänä yritykseen jolle teen töitä alihankkijana. Alihankinta mahdollistaa myös yhtiön osaamisen tai tuotevalikoiman keskittämistä kapeammalle sektorille, josta puolestaan on hyötyä nykyisessä nopeasti muuttuvassa kaupankäynnissä, sekä yhteiskunnassa ja näin mahdollistaa työn parhaan mahdollisen suorituksen.

Alihankkija voi osoittaa hyödyllisyytensä alihankintaketjun lenkkinä pystymällä tuottamaan riittävästi lisäarvoa yhteiseen loppu tuotteeseen, tällainen toiminta usein myöskin synnyttää hyviä kumppanuussuhteita. Silloin alihankintasuhde voi kehittyä pitkäaikaiseksi molemmille osapuolille hyötyä tuottavaksi yhteistyöksi. Tuottavista kumppanuussuhteista muodostuu nykyaikainen alihankintaverkko.

Alihankintayritykselle olennaista on joustavuuden ja oppimisvalmiuden avulla selviytyminen nopeasti muuttuvassa liiketoimintaympäristössä ja totta on myös se, että aina on uutta opittavaa. Alihankkija kohtaa uusia haasteita ja asioita päivittäin ja niistä on otettava oppia ennen kuin on liian myöhäistä ja yrityksellä menee huonosti. Markkinoilla pärjääminen vaatii johtamistaitojen osaamista, johtamisen laatutietoisuutta ja niiden käytännön käyttöä ja osaamista yhdessä. Alihankintaverkon tasolla olennaista on vastavuoroinen yhteistyö. Se vaatii koko henkilöstön laatutietoisuutta, op-

pimisvalmiutta, yhteistyövalmiutta ja joustavuutta yli organisaatorajojen. Kilpailu käydään lopputuotteen markkinoilla, jossa olennaista on asiakkaan kokemus arvo. Suoriutuminen perustuu kokonaisvaltaisen laatu-tietoisesti kehitettyyn tuotteeseen tai palveluun, omassa tapauksessa palveluun.

Nykyaikaisessa verkostotaloudessa menestyvät ne, jotka oivaltavat vasta-vuoroisen yhteistyökyvyn pitkän aikavälin kilpailukyvyn edellytykseksi.

5.2 Kumppanuussuhteet

5.2.1 Outsourcing ja kumppanuussuhteet

Outsourcing-käsite liittyy läheisesti yritystoiminnan verkostoitumiseen. Outsourcing on kuitenkin verkostoitumista suppeampi käsite; outsourcing on tuotantoketjun eri osien ja tuotantoa tukevien palvelujen siirtämistä ulkopuolisen yrityksen hoidettavaksi. Yritysverkostojen sijaan voivat syntyä myös horisontaalisesti, samankaltaisilla tuotteilla kilpailevien yritysten kesken. Lisäksi yritysverkosto voidaan synnyttää tietoisesti esimerkiksi hyödyntämään ja kehittämään uutta innovaatiota. Ulkopuolisten hankintojen toimitussuhteissa voidaan havaita useita tasoja hankintakohtaisesta hintakilpailuttamisesta verkostomaiseen strategiseen kumppanuuteen asiakkaan ja toimittajan välillä. Yhteistyön syvyys riippuu siitä, kuinka lähellä yrityksen ydintoimintaa ulkopuolelta hankittava välituote on. Alihankintaverkostossa kumppanuudella tarkoitetaan pää- ja alihankkijan välistä läheistä yhteistyötä yhteisesti tuotetun lopputuotteen kilpailukyvyn nostamiseksi mahdollisimmankorkeaksi ja se on läheisin yhteistyömuoto pää- ja alihankkijan välillä.

Kumppanuussuhteita syntyykin usein hyvin tehtyjen töiden kautta ja hyvin usein myös vanhoihin liikesuhteisiin ja kumppaneihin. Jos he ovat huo-manneet palvelut hyviksi, niin niistä suhteista ei mielellään irti päästä. Usein myös hyvät kumppanuussuhteet seuraavat läpi elämän ja usein varmistavat töiden riittämisen myös.

5.2.2 Henkilösuhteet ja luottamus

Kumppanuussuhteiden synnyttäminen ei ole helppoa. On tärkeä keskittyä käytännön kysymyksiin ja ongelmiin, joita partneriverkoston rakentaminen, siinä toimiminen, yhteistyön kehittäminen ja verkoston purkaminen tuovat mukanaan. (Tkk n.d.)

Tärkein vaihe on verkoston rakentaminen. Kannattavaa on etsiä kumppani, jonka osaaminen täydentää omaa osaamista ja jolla on vahva asiakaskunta tai hyvä markkinatuntemus. Liiallinen riippuvuus yhdestä kumppanista on aina jonkinlainen riski. (Tkk n.d.)

Kumppanin taloudellinen tausta, aikaisemmat referenssit ja kontaktit on syytä tutkia huolella ja varmistaa, että henkilösuhteilla on edellytykset toimia. Byrokraattinen ja luova kaveri sopivat harvoin yhteen. Markkina-henkinen ja tuotehenkinen sen sijaan ovat yleensä hyvä yhdistelmä, jos henkilökemia toimii. (Tkk n.d.)

Kumppanien keskinäinen luottamus ja sitoutuminen syntyvät tunnetasolla. Toiseen osapuoleen on tutustuttava kasvotusten, muuten luottamusta ei synny. Tietokaan ei vaihdu, jos luottamus puuttuu. (Tkk n.d.)

6 HAASTATTELUJA

Alla oleviin kysymyksiin on kerätty tietoja haastatteleamalla tämän hetken kuljetusyrittäjiä, sekä suurempien logistiikkayritysten toimihenkilöitä ja johtajia.

Minkälaisia haasteita pieni toimintaansa aloittava kuljetusyritys mahdollisesti kohtaa, kun yritys käynnistyy ja töitä löytyy?

Suurimpia haasteita ovat kilpailijat ja se, että löytää sopivan markkinaraon omalle yritykselleen, koska se voi joskus olla hyvinkin vaikeata. Kun yrityksen toiminta on käynnistynyt ja töitä löytynyt, niin haasteita kuitenkin riittää. Hyvänä esimerkkinä on esimerkiksi toimeksiantajan oikut ja päähänpistot, jotka eivät aina miellytä itse yrittäjää. Lisäksi tärkeitä on luoda koko ajan hyviä suhteita, niin toimeksiantajaan, kuin muihin mahdollisiin tahoihin, joilta töitä voi joskus tulevaisuudessa löytyä.

Kuinka tärkeänä koet alihankinta ja kumppanuussuhteet nykyaikana?

Alihankintaa ajatellen kumppanuussuhteet, varsinkin nykyaikana on elinehto. Ilman oikeita kumppaneita ei kuljetus tai logistiikka-alalla tule pärjäämään.

Entä tulevaisuudessa?

Tulevaisuudessa kumppanuussuhteiden tärkeys tulee ainoastaan lisääntymään, koska kilpailu kasvaa koko ajan.

Millaisena näet uusien kuljetusyrittäjien mahdollisuudet tänä päivänä?

Jos on uusi yrittäjä eikä kokemusta tai suhteita ole, niin on hyvin vaikea saada töitä keneltäkään. Kylmiltään kuljetusyrittäjäksi ryhtymällä ilman suhteita se on lähes mahdotonta.

Entä tulevaisuudessa?

Tulevaisuudessa alihankkijoiden tarve vain lisääntyy ja heitä tarvitaan koko ajan lisää, mutta silti on aika vaikeata päästä isojen yritysten suosioon ilman minkäänlaista näyttöä taidoista. Raaka työnteko on ainoa tapa edetä.

Mitä alihankinta on sinulle?

Alihankkija on ahkerampi työntekijä ja loppujenlipuksi lähes samanhintainen ja etuna on se, että ei tarvitse alihankkijan murheista, vaan tämän täytyy tehdä sovittu työ. Tavalla tai toisella. Onnistunut alihankinta on näyttöä taidoista ja suhteista ja niiden käyttömahdollisuuksista.

Mitä sanottavaa sinulla on kumppanuussuhteista?

Ilman hyviä kumppanuussuhteita ei yritys tule todennäköisesti olemaan kovin pitkäikäinen.

Yhteenvetona haastattelujen jälkeen huomasin, että kaikki haastatellut henkilöt olivat lähes poikkeuksetta samaa mieltä asioista, vaikka toimivatkin kaikki erilaisissa tehtävissä.

7 YHTEENVETO

Tämän opinnäytetyön edistyessä ja asioita tutkaillessani olen huomannut, että yrittäjäksi ryhtyminen houkuttelee minua yhä enemmän ja enemmän. Asiaan vaikuttaa myös yritys jossa parhaillaan työskentelen ja olen huomannut, että myös pienellä yrityksellä on mahdollisuus pärjätä, etenkin jos kykenee luomaan hyviä kumpanuussuhteita alan eri ammattilaisiin.

Kaikkien laskelmieni ja liiketoimintasuunnitelman syntyessä olen myös huomannut että kuljetusalan yrittäjänä mahdollisuuteni olisivat hyvät.

Vaikka mahdollisuudet pärjätä olisivat hyvät niin teoriassa, kuin myös ehkä käytännössä, niin aina pitää muistaa, että alalla kuin alalla voidaan aina kehittyä parempaan suuntaan. Sen takia pitää aina muistaa pitää omat tietonsa ajan tasalla, varsinakin, kun kyseessä on oma yritys. Näin saadaan pidettyä yritys koko ajan nykyaikaisena ja välttämään riskejä ja vaaroja.

Riskejä totta kai on aina ja tulevaisuuteen ei voi nähdä, mutta kaiken kaikkiaan tämän opinnäytetyön tekemisen aikana ja myös sen ansiosta olen päättänyt kokeilla elämää yrittäjänä.

LÄHTEET

Yrittäjät n.d. viitattu 08.03.2011

www.yrittajat.fi

Logistiikkabarometri n.d. viitattu 18.03.2011

http://mkk.utu.fi/dok/tutkimus/E-S_logistiikkabarometri_1-2011_raportti.pdf

Vero n.d. viitattu 19.03.2011

www.vero.fi

Skal n.d. viitattu 19.03.2011

www.skali.fi

Ilmarinen n.d. viitattu 20.03.2011

http://www.ilmarinen.fi/Production/fi/x_pdf_liitteet_julkaisut/sosiaalivakuutusmaksut_2010.pdf

Yrityssuomi n.d. viitattu 21.03.2011

www.yrityssuomi.fi

Tkk n.d. viitattu 21.03.2011

<http://www.dipoli.tkk.fi/index.html>

Holopainen T. & Levonen A-L. 2006. Yrityksen perustajan opas, silta yrittäjyyteen. Helsinki: Edita publishing Oy.

Haastattelut 2011:

Haastatteluja eri kuljetusyrittäjiltä, sekä kansainvälisten yritysten logistiikka asiantuntijoita ja toimihenkilöitä.

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA